

целевого управління на державному і регіональному рівні (рівні провінцій в Китаї) і проектного управління на корпоративному рівні.

Принципи стратегічного управління інноваційним розвитком китайської електроенергетики, слід розділити на три функціональні групи: принципи стратегічного управління, принципи програмно-целевого управління і принципи проектного управління.

**Список літератури:** 1. Betz J. The Reform of China's Energy Policies // GIGA Research Unit: Institute of Asian Studies. – 2013. - № 216. 2. White paper on China's energy policy 2012, NPC of PRC. URL: [www.scio.gov.cn](http://www.scio.gov.cn) .3. Philip Andrews-Speed, [Interactions between renewable energy policy and renewable energy industrial policy: A critical analysis of China's policy approach to renewable energies](#), *Energy Policy*, 62, 342-353, 17 July 2013. 4. Philip Andrews-Speed, Xunpeng Shi, [What Might the G20 under China's Presidency Deliver for Global Energy Governance?](#), *ESI Policy Brief no. 8*, 19 October 2015

**ПЕРЕДРІЙ А.Е.Ю.**, асистент, НТУ «ХПІ»

## **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ У МАШИНОБУДУВАННІ**

Для промислових підприємств аутсорсинг є ефективною можливістю підвищити якість виробничих послуг, віддавши їх на виконання спеціалізованій фірмі. За даними дослідження журналу *Industry Week* 54,9% американських компаній використовують аутсорсинг у виробництві та 43,8% - в обслуговуванні обладнання.

Професійні компанії, які надають сервісні послуги, як правило, пропонують замовникам кілька варіантів реалізації проектів з реструктуризації ремонтних підрозділів. Варіант перший - еволюційний. Він передбачає створення цехів сервісного обслуговування (ЦСО) шляхом переведення ремонтного персоналу замовника і покупки ремонтного центру, який забезпечує ремонт та виготовлення запчастин для ЦСО.

Прийнявши рішення про аутсорсинг ремонтів, підприємство переслідує декілька цілей:

- 1) оптимізувати ремонтні витрати;
- 2) вивести ремонтний персонал зі складу підприємства в спеціалізовані ремонтні підприємства;
- 3) підвищити ефективність роботи перекладаються співробітників;

4) збільшити обсяг виробленої продукції за рахунок зниження простоїв устаткування.

Підприємство може будувати взаємодію з аутсорсинговою компанією на основі принципу сервісу, відмовившись від схеми підряду (коли оплачуються людино-години). Сервісний підхід передбачає обопільну зацікавленість замовника та сервісної організації в зниженні аварійності. Фіксована сума договору на сервісне обслуговування стимулює аутсорсингову компанію підвищувати ефективність своєї роботи і знижувати витрати на ремонт. У цьому і полягає принципова відмінність сервісної моделі від схеми підряду, де підрядник зацікавлений у поломці устаткування.

Другий варіант з реструктуризації ремонтних активів - революційний. Він являє собою придбання вже діючого підприємства і розвиток сервісу на його основі. Купівля або оренда ремонтних площ і власні закупівлі - необхідні складові і цього виду взаємовідносин з замовником. Стратегія компанії в даному випадку спрямована не тільки на оптимізацію і розвиток нового активу, але й збереження клієнтів і постачальників діючого підприємства.

Передача непрофільних активів сервісним компаніям дозволяє промисловим підприємствам сконцентруватися на своєму бізнесі.

Позитивні риси передачі ремонтів на аутсорсинг :

- 1) оптимізація витрат на ремонтну програму;
- 2) скорочення простоїв (збільшення продуктивності обладнання);
- 3) скорочення чисельності персоналу;
- 4) наявність гарантійних зобов'язань з боку аутсорсера;
- 5) підвищення якості продукції (зниження браку з вини обладнання);
- 6) підвищення оперативності та якості надаваних послуг;
- 7) індивідуальний підхід до кожного заказнику послуг.

Основною негативною рисою є залежність від підрядних організацій.

Таким чином, поширення аутсорсингових послуг, а саме ремонтного аутсорсингу, сприяє розвитку промислового сервісу. Це підхід до управління витратами на ремонт і підтримку працездатності основного устаткування промислового підприємства, що дозволяє замовнику економічно ефективно експлуатувати об'єкт сервісу і досягати поставлених цілей.